



OJD
MEDIO IESE Business School
SECCIÓN Economía

FECHA 19/11/08
PÁGINA/S online



IESE Business School Noticias

Economía

¿Cómo levantaste tu propia empresa?

Los fundadores de Atrápalo, One Carbon y Be Republic relatan su experiencia
19 de noviembre de 2008

Ilusión, muchas horas de trabajo, escuchar mucho y trabajar con los mejores. Estas son algunas claves para fundar una empresa, según Manuel Roca (Atrápalo), Jan-Willem Bode (One Carbon) y Gerard Olivé (Be Republic), tres emprendedores de empresas ya muy consolidadas, que presentaron con la profesora Julia Prats su experiencia en la sede del IESE en Barcelona, dentro de la *Global Entrepreneurship Week*.

¿Lo más difícil al principio? Para ellos no fueron los problemas tecnológicos o logísticos, sino "que te crean, conseguir credibilidad ante los inversores y ante los clientes", explicó Olivé, "pues no tienes un historial que te respalde y tienen que creer que eres capaz de sacar el proyecto adelante. Nuestra credibilidad viene de ser dos perfiles muy diferentes, un publicitario y un tecnólogo, dos competencias críticas para Be Republic, una empresa de publicidad en nuevos medios, dos perfiles que suele resultar difícil que convivan juntos".

¿La energía? Esa ilusión por desarrollar la empresa propia, junto con una familia que respalda y un núcleo inicial comprometido, capaz de disfrutar y propiciar un buen entorno de trabajo. ¿El secreto? Muchas horas de trabajo, "muchísimas", haciendo de todo, "desde preparar un contrato a montar un ordenador". ¿Financiación? La imprescindible, no más: "pide prestado, busca servicios gratuitos antes de gastar", apuntó Manuel Roca, mientras que la inversión necesaria, "dedícala a los aspectos clave del negocio".

Gerard Olivé insistió en el talento y en cubrir bien una necesidad: "se necesitan los conocimientos básicos del negocio o la capacidad para aprenderlos. La clave está en ofrecer un buen producto o servicio por el que los clientes paguen, no en tener más o menos estructura". Mientras que "el capital riesgo le veo sentido en dos circunstancias: para aguantar desde el inicio de la compañía hasta que se consigue el equilibrio, o para crecer rápido".

¿Por qué y cómo fundaron?

En el caso de Jan-Willem Bode, una pequeña experiencia inicial fue la semilla de One Carbon: "me encontraba en la India y tenía un aparato que daba electricidad a once casas. Quería desarrollar un proyecto en esta área de energía renovable. Quería que fuera un negocio, que fuera sostenible y que llegara a ser grande. Quería hacer algo diferente y con un amplio grado de libertad. Así fue como fundé One Carbon, una gran empresa de energía renovable".

Pero identificar la necesidad del mercado es imprescindible: "En un inicio vimos una oportunidad -relató Manuel Roca-, porque en el mundo del espectáculo la venta de entradas era un servicio puramente logístico, y nos dimos cuenta de que martes, miércoles y jueves estaban los aforos medio vacíos, mientras que había ofertas interesantes: obras de teatro, conciertos de calidad. Por esto, comenzamos a ofrecer nuestros servicios de comercialización de toda esta oferta".

A Manuel Roca y Gerard Olivé, les impulsó la tradición familiar. Manuel comentó: "Fundé Atrápalo en el 2000 porque tenía ilusión e interés por hacer algo propio. Mi padre tenía una empresa y yo quería hacer lo mismo. Encontré cuatro amigos y decidimos hacer Atrápalo: una empresa de viajes, que tiene una rama de ocio y espectáculos urbanos". Mientras que Gerard no concibe el trabajo "de otra manera: mi abuelo, mi padre y mi hermano son emprendedores y yo tenía claro que quería fundar mi propia empresa".

