



## NEGOCIOS &amp; FRANQUICIAS

# Bizbarcelona, inspiración para acelerar los negocios de pymes y nuevos emprendedores

**E**ste jueves, Bizbarcelona continúa lleno de propuestas inspiradoras para que pimes y emprendedores aceleren el crecimiento de empresas ya existentes o promuevan la creación de nuevos negocios, generando actividad económica y empleo. El recinto de Montjuïc acoge hoy más de 60 conferencias, jornadas y talleres, así como espacios de networking y asesoramiento personalizado en torno a financiación y gestión empresarial, comunicación 2.0 y relación con clientes; ventas e internacionalización; nuevas oportunidades y tendencias; e innovación en productos y servicios.

El salón también cuenta con una zona de exposición comercial con unos 90 expositores, entre ellos empresas con productos y servicios específicos para pymes, autónomos y emprendedores como Internet, hosting y redes sociales, telefonía, consultoría y formación, asesoría fiscal y laboral, marketing, diseño y herramientas de gestión, además de franquicias y conceptos de negocio que buscan inversores. Bizbarcelona aglutina también una amplia presencia de entidades de fomento de la emprendeduría, entre las que destacan como promotores el Ayuntamiento de Barcelona -a través de Barcelona Activa-, la Generalitat de Catalunya, "la Caixa", la Diputación de Barcelona y la Cámara de Comercio de Barcelona.

## Las conferencias del día

Bizbarcelona se vuelve especialmente en ofrecer soluciones específicas para el pequeño y mediano empresario. Así, este colectivo encontrará hoy en el salón fórmulas y consejos para crecer, innovar, internacionalizarse, financiarse y entender mejor los últimos cambios normativos en los ámbitos fiscal o laboral. Entre los temas que se tratarán en las conferencias previstas destacan: la gamificación (uso de la teoría de los juegos) para vender más; herramientas para seleccionar mercados internacionales; marketing digital para star-ups, cómo renovar el modelo de negocio, la contratación de desempleados seniors para impulsar pymes, los recursos de las aceleradoras de empresas o técnicas innovadoras para detectar tendencias y nuevas necesidades.

Pero también los emprendedores con ideas de negocio o en fase de constitución de una empresa tendrán hoy contenidos a medida. El 2.0 en la nueva generación de empresas; la emprendeduría social verde; el plan de negocio que no se aprende en los libros; el modelo cooperativo; o las claves del mercado que hay que conocer antes de abrir son algunos de los temas destacados de hoy.

## Mercado de la financiación

Sin embargo el acceso al crédito es una de las principales preocupaciones tanto para pymes como para emprendedores. A lo largo de este jueves, hay programadas varias sesiones y conferencias informativas sobre alternativas de financiación. También hay diferentes áreas de asesoramiento personalizado a cargo de profesionales de diferentes entidades colaboradoras.

Con todo, Bizbarcelona tiene también su propio Mercado de la Financiación, una actividad, en la que es necesaria inscripción previa, para que empresas y emprendedores puedan presentar su proyecto ante entidades financieras, instituciones, representantes de redes de crowdfunding, Business Angels y Sociedades de Capital Riesgo, así como grandes corporaciones que buscan compañías innovadoras para comprar. Hay confirmada la participación de representantes de The Crowd Angel, Caixa Capital Risc, BANC, SeedRocket, BCN BA, Keiretsu, ESADE, IESE, Xarxa Antai, Eix Technova; Sociedad de inversión del Ingeniero; Inveready, Nauta Capital, Foro Capital Pymes, Compas Equity, Ithaca Group, EBAN, Fundació José Manuel Entrecanales e inversores internacionales.

Mediante un sistema de Speed dating, los emprendedores presentarán en primera ronda su proyecto. Si resulta interesante para el inversor, se reunirán en una segunda ronda para estudiarlo con más detalle.

## Perder el miedo al fracaso

Tras el éxito de la sesión Barcelona-San Francisco celebrada ayer, hoy toma el relevo el Failcon Spain un evento que aglutina las experiencias de varios incansables emprendedores que han aprendido del error tras pasar por varios fracasos antes de triunfar en los negocios. Así Luis Gosálbez, director general de Metricson hablará de cómo perder un millón de financiación y morir en el intento; Jorge Galindo, Software Developer y co-Fundador de Deg47 España explicará su experiencia en el desarrollo durante cuatro meses de un videojuego al que no se

podía jugar; Alfredo Ouro, director general de HallSt intentará responder la pregunta: ¿Qué pasa cuando la única opción razonable es cerrar? o Luis Santos de Lead Mobile at Origo presentará su fracaso a pesar de alcanzar 17 millones de descargas y 3 millones de usuarios. Por otro lado, Sonia Mulero, de Fundación Inlea, Julián Vinué, de Wayra, Josep-Miquel Torregrosa, de KIC

Innoenergy y Juan Pérez, de La Salle Technova analizarán los errores más comunes que cometen los emprendedores.

Además, hoy Bizbarcelona incluye el Foro BizFranquicias&Retail que organiza la Asociación Española de Franquicias (AEF) con la finalidad de poner a disposición del emprendedor y también del inversor

una visión profunda sobre las oportunidades que las franquicias ofrecen o las claves

para emprender un negocio de retail con las mejores garantías de éxito. Además de conferencias, se ofrecerá la oportunidad a los participantes de intercambiar información y mantener entrevistas con una treintena de marcas franquiciadoras que están ampliando su red comercial y buscan franquiciados o nuevos inversores.

## Bizbarcelona

Hoy, 6 de junio, último día

Horario: 10 a 19.00 h

Lugar: Palacio 1 y Palacio de Congresos. Recinto de Montjuïc

Precio entrada en taquilla: 15 euros

Precio especial desempleados: 1 euro

Más información: [www.bizbarcelona.com](http://www.bizbarcelona.com)

ENTREVISTA A ENRIC ENRECH, PRESIDENTE DEL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE BARCELONA (COACB)

## "Formamos agentes comerciales cualificados y titulados"

**A**gents & Brokers es la plataforma de contactos profesionales creada por el Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB), cuyo objetivo es poner en contacto la oferta y la demanda. El año pasado, más de 400 ofertas de trabajo fueron publicadas en tan solo una mañana a través de las pantallas del networking Agents & Brokers, dentro del Bizbarcelona. Este año, el espacio vuelve a instalarse en el salón, de 10 a 14 horas. Entre los objetivos del COACB está formar agentes comerciales cualificados y titulados.

**-El COACB ha organizado la plataforma de contactos profesionales "Agents & Brokers" en el Bizbarcelona. ¿A quién va destinado y cuál es su objetivo?**

Agents & Brokers va destinado a profesionales del sector comercial que están buscando nuevas ofertas de empleo, nuevas representadas para ampliar su cartera de clientes así como a empresas que estén seleccionando agentes comerciales para comercializar sus productos y servicios. Desde sus inicios, hace ya 8 años, nos hemos ido adaptando a las necesidades actuales del mercado y de los profesionales. Hoy más que nunca es importante contar con una plataforma como la de Agents, capaz de generar empleo de manera rápida y sencilla.

**-¿Cómo funciona esta plataforma?**

Participar en Agents & Brokers y hacer contactos es totalmente gratuito y muy sencillo. El visitante publica su oferta de trabajo o su proyecto de negocio e inmediatamente aparece en las pantallas ubicadas en la zona de networking. Una vez se está interesado en algún anuncio publicado, tanto la empresa como el profesional se pueden poner en contacto, en una zona de reunión habilitada en el mismo espacio de Agents & Brokers.



Los colegiados que no han podido asistir al networking dispondrán de éstas y más ofertas en el portal de trabajo online [www.comercial-jobs.com](http://www.comercial-jobs.com).

**-¿Cuáles son los objetivos y los servicios básicos del Col·legi?**

El Colegio tiene el objetivo y la obligación de proteger la profesión comercial y a sus miles de colegiados. Nuestra obligación es formar agentes comerciales cualificados y titulados, así como

facilitarles su trabajo diario. Constantemente estamos creando y adaptando multitud de servicios colegiales útiles para los profesionales del sector comercial: desde asesorías en todos los ámbitos (jurídico, profesional, laboral, financiero, internacional...), hasta formación gratuita y universitaria, despachos gratuitos a nivel estatal e internacional, descuentos y ventajas en carburantes, telefonías, aparcamientos, vuelos, etc. Trabajamos para que

a través de las herramientas que ofrece el Colegio, nuestro profesional potencie sus ventas y haga crecer su cartera de clientes, independientemente del sector en el que esté. Ejemplo de esto último son los showrooms y ferias sectoriales que organizamos con el objetivo de reactivar las ventas y generar consumo.

**-¿Qué cree que es lo que falta en nuestro país para ayudar a las pymes y emprendedores?**

Hace falta confianza en todos los aspectos. Tanto en los consumidores como en las pymes y emprendedores. Se debe facilitar el flujo de circulante para las pymes y para aquellos emprendedores que confían en que una idea pueda tener éxito. Hace falta animarlos para que se reinventen, para que busquen en otros sectores, para que innoven. Desde el Colegio estamos al lado de los emprendedores, para ello hemos creado una asesoría profesional donde profesionales expertos asesoran a los colegiados sobre su proyecto empresarial, les ayudan a hacer un plan de negocio y les indican los pasos que deben seguir para que esa idea dé sus frutos. Creo que todas las entidades e instituciones debemos animar a emprender, a quitar los miedos y a estar al lado de las nuevas ideas.

[www.coscb.com](http://www.coscb.com)