

PETICIONES DE LAS CÁMARAS

◊ DEL TRABAJO DE LAS CÁMARAS de comercio catalanas en relación a la creación de empresas se han ido concretando una serie de reivindicaciones, expuestas a continuación.

◊ EN PRIMER LUGAR, PIDEN QUE se fomente el espíritu emprendedor mediante la incorporación en los currículos educativos de conocimientos sobre cómo funciona una empresa y cómo se hace un proyecto empresarial y mediante la presencia en positivo de los emprendedores en los medios de comunicación, especialmente en aquellos gestionados públicamente.

◊ LA SEGUNDA reivindicación tiene que ver con potenciar una situación económica favorable para los nuevos emprendedores a través de ventajas fiscales, políticas de apoyo -asesoramiento, acompañamiento, viveros de empresas-, comodidades para pasar de desempleo a emprendedor y facilidades de acceso al crédito.

◊ PROMOVER UN ENTORNO regulador favorable, sustituyendo la cultura del permiso por la cultura de la responsabilidad, a la vez que se intenta mejorar la coordinación entre las diferentes administraciones, se desarrolla una ventanilla única para la creación de empresas y se simplifican los trámites y los procesos de regulación.

trámites. Por otro lado, cabe destacar la existencia de los puntos PAIT, un servicio adicional que la OGE ofrece a las empresas, en colaboración con varias cámaras de comercio catalanas. La implantación de los puntos PAIT permite tramitar telemáticamente y en 48 horas la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL), la Sociedad de Responsabilidad Limitada Nueva Empresa (SLNE) y, próximamente, permitirá también tramitar la empresa individual (autónomos y autónomas).

DAR A CONOCER // Algunas cámaras de comercio de Catalunya facilitan que las personas emprendedoras puedan conocer a otros emprendedores, fomentando así que amplíen su red de contactos a la vez que identifican nuevas oportunidades de negocio, y potenciando un intercambio de productos, servicios y experiencias. Un buen ejemplo de ello son los Business Networking Event (BNE) que organiza la Cambra de Comerç de Barcelona. ≡

Los motivos que les llevaron a montar su propia empresa son variopintos –aunque priman las ganas de abrirse nuevos horizontes profesionales–, pero

los emprendedores tienen ciertas aptitudes en común: capacidad de sacrificio, implicación y mucha ilusión en el proyecto.

Valientes enrolados a la aventura de emprender

«La idea vino de mi propia necesidad»

MONTSE NZANG

Barcelona, 1978. Ha puesto en marcha la empresa Cangur, dedicada a los servicios integrales a domicilio para mascotas



Montse Nzang estudió Biología y durante tres años y medio trabajó en un club de fitness, donde ejerció tareas de administración y ventas. En mayo del 2007 montó Cangur (www.cangur.cat), dedicada a ofrecer servicios a domicilio para mascotas: alimentación, complementos, peluquería, servicio de taxi, y hasta de canguro a domicilio. «La idea vino de mi propia necesidad –cuenta Nzang–. Tenía dos perros y cada vez que me iba de vacaciones o de viaje de trabajo debía pedir a alguien que los cuidara. Pensé que si hubiera alguna empresa que viniera a casa, les

alimentara y estuviera por ellos yo sería su cliente. Y como nadie ofrecía este servicio, pensé que yo lo podría inventar. Y me lancé».

En su experiencia como emprendedora, Nzang estuvo asesorada por la delegación de Granollers de la Cambra de Barcelona, y cuenta que «las cosas son duras al principio, pero no hay que desfallecer. Poco a poco los esfuerzos se ven recompensados». ¿Un consejo a los nuevos emprendedores? «Que se aseguren de elaborar un buen plan de empresa, porque es fundamental para no tener sorpresas después». ≡

«Explotamos el lado oscuro de la paternidad»

A. RAMÍREZ Y J. MALIA

Alfredo Ramírez (Barcelona, 1975) y Javier Malia (Barcelona, 1980) montaron, en el 2007, la empresa Frikijama.



Javier y Alfredo se dedicaban –«aunque parezca mentira», dicen– a la fabricación de asientos de coche en la extinta Esteban Ikeda (que fabricaba para Nissan), en El Prat de Llobregat. Y fue durante los descansos que tenían, allá por el 2007, cuando empezaron a surgir los primeros bocetos de Frikijama, la empresa que hoy dirigen, y que se dedica a diseñar y a producir originales pijamas y demás ropa para bebés (www.frikijama.com). «Básicamente ofrecemos productos dirigidos a los padres. Explotamos el lado oscuro de la paternidad, porque criar a un bebé es du-

ro, ya que se convierte en el centro de gravedad de la pareja», cuenta Alfredo. Quizá por ese motivo, los pijamas están decorados con lemas como *Produce agotamiento*, *Criatura nocturna* o *No agitar*.

¿Y qué cualidades creen que debe tener un emprendedor? «Aparte de don de gentes, ha de tener capacidad de sacrificio. Te montas en una montaña rusa; tan pronto estás arriba como caes con toda velocidad», explican. Entonces, ¿qué tiene de bueno emprender? «Cuando el negocio te sale bien, experimentas una felicidad absoluta», sentencian. ≡

«La crisis sacó a la luz mis ganas de emprender»

MARTA LAHOZ

Barcelona, 1961. Fundó su empresa de asistentes personales y conserjería hace solo unos meses, a finales del 2009.



Empezó en la empresa familiar de artes gráficas y serigrafía, pero Marta Lahoz ha ido creciendo profesionalmente hasta que, en el último trimestre del 2009, fundó su propia empresa, Balart & Personal Assistant BCN. «Ofrecemos servicios a personas muy ocupadas que quieran delegar tareas concretas en una persona de absoluta confianza. Contratar los servicios de un Asistente Personal (PA) es algo extendido y entendido por la sociedad norteamericana e inglesa. Hay que desmitificar la idea de que los PA son algo elitista, solo para celebrities», explica.

Lahoz cuenta que se decidió a emprender porque la crisis económica, «casi asfixiante para las pymes y los autónomos», provocó que saliera la mujer emprendedora que llevaba dentro. «Supongo que fue espíritu de supervivencia», reflexiona. «Los emprendedores actuales creemos que nuestro éxito está en el networking, en colaborar con otros empresarios», sentencia esta empresaria que asegura que, a nivel personal, su experiencia como emprendedora le ha supuesto renovar ilusiones, confiar en sí misma «y, lo más importante, trabajar con ilusión». ≡

«Las mejores soluciones salen tras los fracasos»

I. TINTORÉ Y C. HERNÁNDEZ

Iván Tintoré (Barcelona, 1977) y Carlos Hernández (Barcelona, 1982) crearon, en julio del 2007, www.icontainers.com.



«Nuestra empresa, www.icontainers.com, es la primera compañía que se dedica a la gestión de envíos internacionales marítimos y aéreos por internet desde España y Portugal a todo el mundo; en tres sencillos pasos y de forma fácil, rápida y económica, los exportadores y particulares pueden enviar desde sus casas hasta el puerto o el aeropuerto de destino», cuentan Iván Tintoré y Carlos Hernández, dos licenciados en Administración y Dirección de Empresas por Esade que, en el 2007, viendo el boom de las agencias de viaje por internet, pensaron que el sec-

tor marítimo necesitaría la misma rapidez en cotizar y reservar un envío. «La empresa tiene su origen en una compañía con más de 37 años de experiencia en el sector transitario y agente de aduanas, y se buscaron diversos partners para desarrollar la versión beta de la plataforma», cuentan.

Tintoré y Hernández opinan que «las mejores soluciones salen después de muchos fracasos y tropiezos. El emprendedor es un luchador nato. Y, si quieren un consejo, solo le podemos decir una cosa: trabajo, trabajo, y más trabajo», afirman. ≡